

**PERANAN DANAMON SIMPAN PINJAM (DSP) DALAM MEMAJUKAN USAHA
MIKRO (STUDI KASUS PADA PEDAGANG PASAR NASABAH DSP DI
KABUPATEN JEPARA)**

**Fitri Ella Fauziah
Nurul Komaryatin
Dwi Agung Nugroho Ariyanto
Universitas Islam Nahdlatul Ulama' (UNISNU) Jepara
Email : v3ella@gmail.com**

Abstrak

Danamon Simpan Pinjam (DSP) merupakan bank nasional Indonesia yang mengkhususkan pada pemberian kredit usaha mikro, terutama pedagang pasar tradisional. Pada umumnya bank nasional Indonesia tidak tertarik untuk memberikan layanan mikrokredit karena kurang informasi, biaya dan resiko transaksi yang tinggi. Masuknya DSP ke pasar semakin memperbesar persaingan dengan lembaga keuangan mikro yang lain. Penelitian ini berupaya untuk memberikan pemaparan mengenai pihak-pihak yang memberikan mikrokredit serta berbagai layanan dan produk di pasar tahunan jepara. Selain itu, penelitian ini berupaya untuk memaparkan peran DSP bagi pedagang pasar tradisional tahunan jepara. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan memberikan temuan bahwa DSP memberikan tingkat bunga yang paling rendah diantara lembaga keuangan mikro yang lain. DSP memberikan pelayanan yang menyesuaikan kebiasaan pedagang pasar tradisional. Pedagang pasar merasa nyaman dengan cara penagihan yang dilakukan dengan mendatangi kios setiap pedagang pasar tanpa perlu mendatangi DSP untuk melakukan pembayaran.

Kata Kunci : mikro kredit, DSP

Abstract

Danamon Simpan Pinjam is the first national indonesian Bank which specialized in microcredit, especially to the wet market merchant. Most of the Indonesian National Bank are not interesting to serve microcredit because of the lack of information, high transaction, cost and risk. The Danamon Simpan Pinjam entry makes the competition among microfinance institution become harder. This paper first try to describe microcredit lender and their variety of services and product in Tahunan wet market Jepara. And second try to find out the advantages of Danamon Simpan Pinjam to the Tahunan wet market merchant. Using the qualitative methode, we find that the Danamon Simpan Pinjam give the cheapest interest rate among the microfinance institutions. And Danamon Simpan Pinjam service is suitable to the wet market merchant habits. The wet market merchant is comfortable with the collect or that came to their kiosk everyday.

Keywords : microcredit, DSP

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Akhir-akhir ini masyarakat dunia semakin sadar akan pentingnya kredit sebagai instrumen pembangunan. Pemberian kredit secara berimbang kepada lapisan masyarakat tertentu memiliki efek positif terhadap perkembangan masyarakat. Kredit yang dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat merupakan salah satu perwujudan dari demokrasi ekonomi. Keberhasilan Grameen Bank menyalurkan kredit terhadap masyarakat miskin di Bangladesh sehingga mengantarkan pendirinya Prof. Muhammad Yunus mendapatkan nobel perdamaian. Keberhasilan tersebut diakui banyak pihak dan trobosan tersebut banyak dikaji secara ilmiah untuk dapat diaplikasikan tempat lain di dunia. Kredit yang digulirkan oleh Grameen Bank bukan hanya mampu mengeluarkan masyarakat dari kemiskinan, namun juga mampu meningkatkan perekonomian dan memupuk jiwa kewiraswastaan.

Pemerintah Indonesia menyadari pentingnya penyaluran kredit terhadap golongan ekonomi lemah terutama terhadap usaha mikro kecil dan menengah. Perbankan nasional di dorong untuk tetap memperhatikan sektor ini. Bahkan akhir-akhir ini diadakan penghapusan kredit macet yang dipinjam oleh sektor usaha mikro kecil dan menengah untuk memacu perkembangan sektor ini lebih jauh. Namun kebijakan ini tidak diikuti oleh perbankan nasional. Perbankan nasional masih enggan untuk fokus kepada sektor UMKM. Sedangkan Walaupun angka tersebut berjumlah besar, namun sebenarnya terjadi penurunan jumlah kredit yang diberikan oleh perbankan nasional terhadap usaha mikro kecil dan menengah. Sampai akhir 2005, porsi penyaluran kredit untuk UMKM telah mencapai 51,02% dari total kredit perbankan, namun berdasarkan data BI per akhir Desember 2007, posisi kredit

UMKM mencapai 502,79 triliun atau hanya 50,2 % dari total kredit perbankan.

Terkait dengan penurunan kredit kepada sektor UMKM, Djoko Retnadi (2007) mengemukakan bahwa BI melalui berbagai kebijakannya telah mampu menciptakan kondisi keuangan dan perbankan yang cukup memadai untuk menunjang akselerasi sektor riil. Berbagai keluhan klasik seperti sulitnya akses kredit bank telah pula dicoba diatasi melalui berbagai program, terutama untuk memberdayakan pengusaha di sektor UMKM. Namun demikian, BI masih menghadapi area yang kadang bukan menjadi kompetensinya, seperti soal perpajakan atau perijinan, sehingga berbagai upaya BI melalui kebijakan moneterinya pada akhirnya tidak mencapai hasil optimal. Apabila beberapa bank pemerintah mau melayani sektor UMKM ini, hal tersebut tidak terlepas dari beban yang diberikan oleh pemerintah dengan tujuan untuk memajukan sektor UMKM ini. Seperti yang dapat kita lihat dalam Undang-Undang no.21/1968 menetapkan ketentuan pembentukan BRI berdasar pola dan struktur perbankan yang digariskan oleh UU no. 14/1967 dan UU no. 13/1968, yang mendasari struktur dan pola kehidupan perkreditan dan perbankan sesudah tahun 1968. secara lengkap tugas dan usaha BRI diarahkan pada perbaikan ekonomi rakyat dan pembangunan ekonomi nasional dengan jalan melakukan usaha Bank Umum. Gambaran kredit yang diberikan oleh beberapa bank pemerintah kepada sektor ini adalah sebagai berikut : Per September 2007, BRI menyalurkan kredit Rp 105,5 triliun dengan komposisi 14% kredit korporasi dan 86% ke UMKM serta kredit konsumsi. Sedangkan BNI tetap menjaga pemberian kredit non korporasi sebesar 60%. Tampak dari informasi tersebut bahwa bank pemerintah tetap menjaga konsistensinya dalam penyaluran kredit kepada sektor UMKM.

Kebanyakan perbankan swasta tidak tertarik untuk menggarap sektor UMKM, kurangnya informasi, biaya

transaksi tinggi dan resiko yang tinggi dianggap sebagai permasalahan yang harus dihadapi untuk menggarap sektor ini. Contohnya dapat dilihat dari informasi berikut ini :”Bank Mega, misalnya, mengucurkan kredit korporasi Rp 9 triliun tahun ini. Angka ini adalah bagian dari ekspansi kredit Bank Mega. Pada 2007, ekspansi kredit Bank Mega mencapai 63,6% atau Rp 18 triliun. Pada 2006, total kreditnya Rp 10,998 triliun. Secara keseluruhan, kredit Bank Mega lebih didominasi korporasi dan konsumsi.” (www.inilah.com). Sektor UMKM khususnya pengusaha mikro yang membutuhkan kredit juga terimbas oleh keadaan ini. Sulitnya memperoleh pinjaman dari perbankan nasional selalu mereka rasakan sebagai penghambat perkembangan usaha. Beberapa persyaratan yang diajukan oleh perbankan seringkali tidak dapat mereka penuhi, seperti penyusunan proposal pengajuan kredit dan persyaratan jaminan yang harus dipenuhi. Skala usaha mereka yang kecil nampaknya juga mempunyai pengaruh dalam perolehan kredit. Namun ketidakhadiran perbankan nasional sebagai pemberi kredit bagi pengusaha mikro juga memberikan celah bagi pihak lain untuk berperan sebagai pemberi kredit bagi sektor ini. Pada umumnya pemberi kredit bagi pengusaha mikro ini dikenal sebagai Lembaga Keuangan Mikro (LKM). LKM ini ada yang berbentuk bank, misalnya Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan ada juga yang tidak berbentuk bank seperti Baitul Mal wa Tamwil (BMT), dan Koperasi Simpan Pinjam (KSP). Selain itu juga terdapat lembaga informal yang melayani sektor ini, misalnya adalah para rentenir dan tukang kredit.

Namun belakangan ini walaupun dengan berbagai kendala yang ada, terdapat bank swasta nasional yang melayani sektor usaha mikro tersebut. Bank Danamon yang mendirikan DSP sebagai bank yang khusus melayani usaha mikro. Bank ini mengkhususkan diri melayani para pedagang pasar, dan

biasanya mendirikan lokasi yang berdekatan dengan pasar yang diperkirakan menjadi tempat nasabah potensialnya. Hal ini merupakan sesuatu yang mengejutkan, mengingat jarang sekali terdapat bank swasta yang mau melayani kredit untuk usaha mikro dengan bersungguh-sungguh. Tentunya terdapat perhitungan yang cermat dalam keputusan untuk menggarap pasar kredit mikro dengan tetap mengedepankan perolehan keuntungan yang diharapkan. Masuknya DSP dalam pasar kredit mikro ini menambah banyaknya pilihan para pengusaha mikro dalam memilih jenis kredit yang mereka inginkan. Ciri khas pasar bagi kredit mikro yang didominasi oleh LKM semakin beragam dengan kehadiran DSP tersebut. Persaingan ketat tersebut menguntungkan para pengusaha mikro, khususnya para pedagang pasar untuk memilih kredit yang paling menguntungkan untuk usaha mereka. Penyedia jasa penyaluran kredit usaha mikro, baik LKM berbentuk bank maupun bukan serta penyedia kredit informal, persaingan ini membuat mereka semakin memperbaiki kualitas produk dan layanan yang mereka tawarkan.

DSP sebagai bank swasta nasional yang berorientasi kepada pencapaian laba dan tidak mempunyai tanggungan pelayanan kepada masyarakat seperti pada bank-bank pemerintah tentunya berupaya untuk memenangkan persaingan dalam penyaluran kredit mikro tersebut. Dengan pengalaman sebelumnya dalam kancah perbankan nasional yang persaingannya terjadi secara ketat, tentu DSP sebagai bank swasta yang nasibnya ditentukan oleh upaya dan kerja sendiri, yang tidak mungkin dibantu oleh pemerintah apabila mengalami kerugian, akan memberikan produk dan layanan dengan kualitas yang maksimal. Sehingga dengan karakter khas seperti tersebut diatas, dapat dipertanyakan, mampukah DSP memberikan keuntungan kepada pengusaha mikro dibandingkan para pesaingnya. Apabila hal ini terjadi,

tentunya bukan hanya para pengusaha kecil saja yang merasakan keuntungan, namun negarapun ikut merasakan keuntungan, sebab pengusaha mikro merupakan tulang punggung perekonomian nasional. Dari sisi yang lain hal ini terkait dengan pertanyaan lainnya, yaitu apakah bank swasta nasional mampu berperan dalam memajukan usaha mikro di tanah air?. Hal yang selama ini jarang dilakukan oleh bank swasta nasional. Penelitian ini menggunakan pedagang pasar sebagai sampel dari pengusaha mikro, sebab pedagang pasar biasanya memiliki karakter modal yang kecil dan manajemen yang bersifat sederhana, yang merupakan ciri umum dari pengusaha mikro.

Rumusan Masalah

Penyedia jasa penyaluran kredit bagi usaha mikro, baik LKM berbentuk bank maupun bukan bank, penyedia kredit informal serta bank swasta nasional bersaing untuk menyalurkan kredit kepada pedagang pasar. Maka terdapat berbagai macam kredit dengan karakteristik yang berlainan yang dapat digunakan oleh para pedagang pasar. Pengalaman yang dimiliki dalam kancah perbankan nasional yang persaingannya terjadi secara ketat, DSP tentu akan memberikan produk dan layanan dengan kualitas yang maksimal. Sehingga dengan karakter khas seperti tersebut di atas, dapat dipertanyakan, mampukah DSP memberikan keuntungan kepada pengusaha mikro yang menjadi nasabahnya dibandingkan para pesaingnya. Berdasarkan hal tersebut di atas maka dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah berbagai kredit beserta ciri-cirinya yang tersedia bagi para pedagang pasar di Kabupaten Jepara ?
2. Apakah DSP dapat memberikan keuntungan kepada pedagang pasar di Kabupaten Jepara ?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk :

1. Mengetahui berbagai kredit beserta ciri-cirinya yang tersedia bagi para pedagang pasar di Kabupaten Jepara.
2. Mengetahui apakah DSP mampu memberikan keuntungan kepada pedagang pasar di Kabupaten Jepara.

Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberi gambaran berbagai kredit beserta ciri-cirinya yang tersedia bagi para pedagang pasar di Kabupaten Jepara.
2. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberi gambaran apakah DSP mampu memberikan keuntungan kepada pedagang pasar di Kabupaten Jepara
3. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberi inspirasi untuk penelitian yang terkait
4. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam ilmu sosial.
5. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi dalam kebijakan praktis untuk memajukan perekonomian bagi pembuat keputusan.

TINJAUAN PUSTAKA

Mikro kredit dapat dikatakan kredit yang diperuntukkan bagi perusahaan kecil, yaitu pemberian kredit kepada pengusaha dan perusahaan kecil yang tidak dapat memenuhi syarat untuk mendapatkan kredit dari bank dengan cara konvensional. Pentingnya kredit mikro bagi pembangunan disadari oleh banyak negara, seperti yang terjadi di Yunnan (Bislev, 2002). Kredit mikro yang populer melalui Muhammad Yunus di Bangladesh kini telah banyak disadari arti pentingnya oleh masyarakat dunia. Kredit tidak dapat

menjadi solusi yang baik ketika tidak diimbangi oleh *human capital* yang memadai. Pendidikan merupakan sumber pembentukan *human capital* yang utama. Bank dunia selalu mengkampanyekan pendidikan sebagai solusi dari permasalahan yang ada di dunia, sedangkan Muhammad Yunus meyakini kredit dapat menjadi solusi yang baik. Bila dikaitkan dengan peningkatan taraf hidup di negara-negara berkembang maka harus ada kombinasi antara keduanya. Gow (2001) mengemukakan bahwa kombinasi kredit mikro dan akses pendidikan melalui teknologi komunikasi mampu mempercepat pemberdayaan masyarakat di dunia ketiga pada saat globalisasi dan kurangnya akses terhadap teknologi semakin membuat dunia ketiga bertambah miskin.

Ternyata dampak dari pemberian kredit mikro ini lebih luas daripada hanya permasalahan ekonomi saja. Masyarakat miskin yang masih kental dengan dan kaya akan budaya kredit mikro ini dapat memiliki peran yang lebih besar. Tene (2002) mengemukakan bahwa kredit mikro telah merevitalisasi perekonomian lokal, modal sosial dan kultural dari penduduk asli telah membuat program kredit berjalan lancar, ketika modal ini memberikan struktur kepercayaan yang diawasi kontrol sosial dan akuntabilitas atas perilaku individu.

Di Indonesia kredit mikro juga memiliki pengaruh terhadap kehidupan masyarakat. Budiman (2003) mengemukakan bahwa lebih baik program-program pemerintah tentang pengentasan kemiskinan yang tidak mencapai sasaran diganti dengan program kredit mikro berupa pinjaman bergulir kepada masyarakat. Usulan bahwa pemerintah harus memulai terobosan dengan menggunakan kredit mikro sebagai instrumen dalam memecahkan masalah pembangunan rupanya sangat tepat. Harahap (2007) menyatakan bahwa BPR Syariah memberikan kontribusi yang positif dan signifikan terhadap peningkatan

pendapatan dan pengembangan wilayah di Kabupaten Deli Serdang. Bukti nyata tersebut tentunya tidak dapat dipungkiri lagi oleh semua pihak.

Bagi sektor UMKM, modal merupakan salah syarat penting bagi kelangsungan usaha yang mereka jalankan. Kredit adalah salah satu sarana untuk mendapatkan modal. Kebanyakan UMKM, terutama usaha mikro, dipandang sebagai usaha yang tidak *Bankable*, atau usaha yang tidak layak untuk mendapatkan penyaluran kredit dari perbankan. Padahal sebagai sebuah unit usaha, terkadang mereka membutuhkan kredit permodalan sebagaimana usaha besar. Kebutuhan mendesak akan pinjaman kredit yang tidak dapat dipenuhi oleh perbankan, memaksa mereka untuk mencari saluran lainnya.

Hasil penelitian kerjasama Kementrian KUKM dan BPS (2003) dalam Riskayanto dan Sulistiyowati (2006) menunjukkan bukti bahwa dari UMKM yang mengalami kesulitan usaha, utamanya disebabkan oleh faktor permodalan (51,09%), pemasaran (34,72%), bahan baku (8,59%), ketenagakerjaan (1,09%), distribusi transportasi (0,22%) lainnya (3,93%). Hasil selanjutnya memberikan fakta yang lebih menantang, yaitu bahwa untuk mengatasi kesulitan permodalannya, hanya sebanyak 17,50% dari UMKM tersebut yang melakukan pinjaman ke bank, sedangkan sisanya sebanyak 82,50 % ke lembaga non bank atau informal. Secara lebih rinci, faktor utama yang dijadikan alasan oleh UMKM sehingga mereka tidak meminjam ke bank adalah karena prosedur sulit (30,30%), tidak berminat (25,34%), tidak punya agunan (19,28%), tidak tahu prosedur (14,33%), suku bunga tinggi (8,82%), dan proposal ditolak (1,93%). Hal sebagaimana yang terungkap dalam penelitian itulah yang terutama menjadi penyebab mengapa sektor UMKM di negara-negara berkembang pada umumnya masih menggantungkan diri pada pendanaan informal dengan resiko beban biaya modal yang sangat tinggi.

Kekosongan peran bank bagi usaha mikro ini kemudian diisi oleh berbagai LKM, yang terdiri dari LKM berbentuk bank, maupun yang berbentuk bukan bank. Lembaga yang berbentuk bank diantaranya adalah BPR, sedangkan LKM bukan bank diantaranya adalah koperasi simpan pinjam, baitul mal wa tamwil dan pinjaman perorangan.

Wijaya dan Hadiwigeno (1999) mengemukakan dua penyedia kredit perorangan yang lazim dijumpai di Indonesia, yaitu :

1. Mindring (tukang kredit) adalah pengusaha perorangan yang memberi kredit konsumsi berupa alat-alat kebutuhan rumah tangga dengan pembayaran cicilan. Dalam operasinya mereka bekerja secara fleksibel dan tekun. Modal mereka kebanyakan berasal dari tauke-tauke Cina di kota dan sebagian dari modal mereka sendiri.
2. Pelepas uang (rentenir) adalah usaha perorangan yang memberi kredit berupa uang tunai. Sumber dana berasal dari modal sendiri, disamping itu juga dari pinjaman orang lain di kota dengan tingkat suku bunga sebesar 5 sampai 10 %, dan seringkali dari nonpribumi.

Perbankan mempunyai beberapa kriteria dalam menerima kredit dari UMKM yang mengajukan kredit terhadap mereka. Riskayanto dan Sulistiyowati (2006) dengan berdasarkan pada survey UMKM yang mengajukan permohonan kredit, akses bagi kredit UMKM dianalisis dengan regresi logit atas sampel beberapa UMKM dari beberapa BPR. Hasil analisa menunjukkan bahwa dari 17 kriteria yang digunakan dalam penilaian permohonan kredit yang dilakukan oleh PT. BPR Aslindo Mitra, ternyata hanya 3 yang signifikan sebagai penentu dengan koefisien determinasi hanya sebesar 17,1%.

Cziraky *et al.* (2005) dalam penelitiannya tentang preferensi pemberian

kredit bagi perbankan menemukan ketidakkonsistenan dalam semua kriteria kecuali bahwa bank lebih menyukai kredit yang lebih kecil, diantara semua permintaan kredit bagi UMKM bank lebih menyukai memberikan kredit kepada perusahaan yang lebih kecil dengan permintaan pinjaman yang juga kecil. Ditemukan pula tidak ada kaitan yang positif antara ukuran bank terhadap preferensi besarnya kredit. Mungkin bank melakukan hal tersebut untuk mengurangi resiko yang mungkin akan mereka hadapi apabila kredit dari UMKM tersebut macet. Namun kecenderungan ini tentu merupakan kerugian bagi UMKM dalam memajukan usahanya.

Ching dan Hsu (2006) dalam penelitiannya menemukan bahwa tingkat bunga dibebankan oleh institusi keuangan terhadap perusahaan dengan profil resiko yang berbeda, dengan memverifikasi peringkat kredit dan dan jatuh tempo pinjaman. Semakin baik peringkat kredit pengutang maka akan semakin rendah bunga yang harus dibayar, kemudian diketahui bahwa struktur tingkat bunga pinjaman semakin meningkat sejalan dengan semakin lamanya kredit berjalan pada perusahaan besar, sedangkan pada perusahaan kecil berlaku sebaliknya, kemudian diketahui bahwa perusahaan yang memberikan informasi keuangan secara lebih transparan, akan mendapatkan tingkat bunga yang lebih rendah.

UMKM cenderung memiliki peringkat utang yang kurang baik apabila dibandingkan dengan usaha besar sebab skala usaha UMKM yang kecil ini membuat mereka tidak banyak dikenal, dan kebutuhan mereka akan kredit yang relatif kecil membuat mereka lebih jarang meminta kredit dibanding perusahaan besar. Kemudian kebijakan semakin lama pinjama maka semakin kecil bunga yang harus dibayar disinyalir menjadi penyebab banyak UMKM yang menjalin hubungan dengan sebuah bank dalam waktu yang lama. Kemudian pemberian informasi keuangan yang dilakukan Oleh UMKM

tentunya tidak sebaik yang dapat dilakukan oleh perusahaan besar. Tampak bahwa UMKM harus membayar bunga lebih mahal daripada perusahaan besar. Perusahaan kecil seringkali didirikan untuk keperluan darurat biasanya hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Oleh karena itu perusahaan ini biasanya adalah perusahaan informal. Karena didirikan atas dasar keperluan mendesak, maka usaha ini jarang untuk beralih menjadi sektor formal. Fridel (2008) tentang kaitan antara kredit mikro dan sektor informal di Tepi Barat, Palestina menemukan bahwa kredit mikro tidak memberikan cukup dorongan kepada peminjamnya untuk meninggalkan sektor informal.

Nilai tawar UMKM yang lemah di mata perbankan nasional, maka wajar bila pemerintah menjaga agar UMKM ini dapat terlayani dengan menugaskan bank milik pemerintah dalam hal ini Bank Rakyat Indonesia untuk melayani kredit mikro. Sesuai dengan Undang-Undang no.21/1968 menetapkan ketentuan pembentukan BRI berdasar pola dan struktur perbankan yang digariskan oleh UU no. 14/1967 dan UU no. 13/1968 prioritas usaha BRI adalah 1) pemberian kepada sektor koperasi tani dan nelayan yang meliputi : membantu perkembangan koperasi, terutama bidang pertanian dan perikanan serta membantu kaum tani dan nelayan yang belum bergabung dalam koperasi untuk mengembangkan usahanya di bidang pertanian dan perikanan, dan mendorong serta membimbing ke arah usaha bersama atas azas sendi perekonomian atau perkoperasian 2) membantu rakyat yang belum tergabung dalam koperasi dan menjalankan kegiatan dalam bidang kerajinan, perindustrian rakyat dan perdagangan kecil 3) memberi bantuan pada usaha negara dalam rangka pelaksanaan politik agraria 4) pemberian bantuan pada usaha pemerintah dalam rangka pembangunan masyarakat desa 5) pembinaan dan pengawasan bank desa, lumbung desa, bank pasar dan bank-bank

sejenis berdasarkan petunjuk Bank Indonesia.

Bank swasta nasional biasanya memasuki bidang usaha pemberian kredit mikro ini dengan melihat keuntungan potensial yang mungkin dapat di capai. Langkanya bank yang melayani pemberian kredit bagi usaha mikro, maka tingkat persingan menjadi rendah. Hal ini mengakibatkan tingginya tingkat suku bunga yang di terapkan dengan tingginya tingkat suku bunga, maka keuntungan yang didapat tentu akan lebih baik. Linne dan Natikson (2005) mengemukakan bahwa fokus kepada tanggung jawab sosial dan pembangunan komunitas hanya dapat dijalankan dengan komitmen yang kuat dari manajemen bank senior dan hanya dalam waktu yang lama. Pada akhirnya keuntungan menjadi isu penting apabila sumber daya digunakan untuk memperluas jangkauan dan volume untuk membuat kontribusinya terhadap keuntungannya bank menjadi penting.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif (*qualitatif approach*). Spesifikasi penelitian adalah studi kasus (*case study*). Dalam pendekatan ini digunakan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati, baik dalam bahasanya, peristilahannya dan kawasannya (Moleong, 1984 : 21). Oleh karena itu dalam penelitian ini akan dilakukan observasi secara langsung ke pasar-pasar dan mewawancarai para pedagang yang ada di pasar.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang pasar tradisional di pasar Tahunan Kabupaten Jepara Jawa Tengah. Sampel diambil secara purposif baik terhadap situasi sosial yang diteliti maupun informan yang dibutuhkan. Penelitian ini menggunakan metode

kualitatif, sehingga sampel akan bergulir terus untuk mendapatkan informasi yang paling akurat, valid dan mampu memberikan jawaban atas pertanyaan yang muncul dalam penelitian ini. Oleh karena itu metode pengambilan sampel adalah *snow ball sampling*.

Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang akan diambil berasal dari data primer yaitu observasi ke pasar Tahunan untuk mengetahui kondisi yang sebenarnya dan wawancara kepada para pedagang yang mengambil kredit serta melakukan wawancara pada pemberi kredit. Data sekundernya dicari melalui berbagai sumber seperti : media cetak, elektronik, arsip, brosur. Untuk memperoleh informasi yang semaksimal mungkin maka pengumpulan data primer dan data sekunder akan dilakukan dengan cara pengamatan, wawancara atau pencatatan peristiwa yang terekam dalam berbagai tulisan, arsip dan dokumen yang telah ada. Teknik wawancara yang dilakukan adalah wawancara terbuka yang dibakukan, yaitu teknik wawancara yang dilakukan dengan memberikan seperangkat pertanyaan yang disusun dengan hati-hati bertujuan untuk mengambil setiap responden dengan urutan yang sama dengan kata-kata yang esensinya sama.

Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis induktif, yaitu dimaksudkan bahwa evaluator berupaya menyikapi dengan akal sehat suatu situasi tanpa mengedepankan harapan yang sudah diduga sebelumnya perihal latar belakang program (Patton, 2006). Data yang telah diklasifikasi akan dianalisa secara kualitatif, artinya pernyataan atau norma yang telah ditemukan akan dianalisis secara semantik hermeunetik (bahasa yang interpretatif) hal ini dilakukan untuk menangkap makna

yang dimiliki oleh para pedagang pasar maupun narasumber lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berbagai kredit beserta ciri-cirinya yang tersedia bagi para pedagang pasar

Lembaga kredit di setiap pasar tradisional beraneka ragam, hal ini semakin memberi kesempatan bagi pedagang untuk memilih lembaga mana yang akan dimintai kredit. Berdasarkan survey lapangan, lembaga kredit di Pasar Tahunan terdiri dari DSP, BPR Sungkunan Dana, LKM Syariah (LKMS) Mu'amalah, Koperasi Veteran Republik Indonesia (KOVERI), Koperasi Yayasan Tri Karya, dan terdapat individu yang kebanyakan berasal dari Bandung yang menggunakan uangnya sendiri untuk dipinjamkan. Berikut penjelasan mengenai lembaga-lembaga kredit tersebut :

1. Danamon Simpan Pinjam (DSP)

Awal mula terbentuknya DSP berfilosofi dari Bank titil, dimana penagihannya dilakukan tiap hari. DSP didirikan sejak tahun 2004 dan di Unit Tahunan didirikan dan mulai beroperasi pada Bulan Juni 2005 beralamat di Pekeng Tahunan Jepara. Sistem pemberian kredit di DSP sebelumnya dilakukan survey ke Dinas Pasar untuk mengetahui kios dan los yang sudah berpengalaman dalam berdagang selama 5 tahun. Survey dilakukan H+1 setelah pengajuan kredit ke kios maupun di rumah pedagang. Suku bunga berkisar antara 1,5% -3% tergantung besar kecilnya pinjaman. Pinjaman tanpa jaminan, bunga berkisar antara 2,5% - 3%, dan pinjaman dengan jaminan, bunga berkisar antara 2% - 2,5% dan pinjaman sebesar Rp.50.000.000,-. Pinjaman antara Rp.50.000.000,- s.d Rp.100.000.000,- dengan bunga 1,5% - 3%. Jangka waktu pencairan max 2 hari dan jangka waktu pinjaman sampai dengan 60 bulan. Jaminan kredit berupa sertifikat tanah dan bangunan, SIMKL (Surat Ijin Memiliki Kios dan Los), BPKB sedangkan persyaratan berupa KTP dan surat keterangan usaha.

Hal-hal yang dinilai dalam pemberian kredit yaitu : *Character*, *Capacity* dan *Colateral* (jaminan). 3C ini berlaku bagi nasabah yang meminjam dengan menggunakan jaminan. Nasabah yang meminjam tanpa jaminan maka penilaian pemberian kredit cukup dengan 2C saja. Sistem penagihan di DSP (*pick up*) ini dikategorikan menjadi 2 macam :

- a. Kolektibilitas 2
Dikatakan kolektibilitas 2 jika jangka waktu tunggakan 1-90 hari. Untuk tunggakan dengan kategori ini akan ditagih oleh Teller dan *Sales Officer* (SO)
- b. Kolektibilitas 3
Dikatakan kolektibilitas 3 jika jangka waktu tunggakan 1-120 hari atau 91 hari keatas. Untuk tunggakan dengan kategori ini akan ditagih oleh *Field Collector* (FC)

Pada dasarnya nasabah tanpa jaminan diharuskan membayar secara bulanan, tetapi untuk meringankan nasabah maka penagihan dilakukan setiap hari dengan hitungan angsuran satu bulan dibagi 30 hari. Penagihan dilakukan langsung ke kios menggunakan alat yang nantinya akan dimasukkan kartu tiap nasabah untuk mengetahui identitas dan jumlah tagihannya. Hal ini dilakukan untuk menghindari kecurangan. Transaksi penagihan dibuktikan dengan slip bukti angsuran. Jika dalam satu hari nasabah belum mampu untuk membayar akan dikenakan denda sebesar 4% dari angsuran. Denda ini diberlakukan secara harian yang dihitung dari 4% dari angsuran dibagi 30 hari x hari tidak bisa bayar. Tidak setiap nasabah mampu melunasi pinjaman tepat pada tanggal jatuh tempo atau dalam artian macet. Langkah yang diambil DSP yaitu menjual jaminan, penagihan intensif, restrukturisasi.

2. LKM Syariah (LKMS) BMT Mu'amalah

BMT Mu'amalah terletak di Jl. Balai desa no.2 Tahunan Jepara yang

mulai beroperasi pada tanggal 1 Agustus 2001 dengan modal awal dari anggota pendiri sebesar Rp.68.0000.000,-. Sistem kerja BMT Mu'amalah berpegang pada prinsip dasar yang berlandaskan syari'ah yang menjauhkan dari sistem riba, maysir, gharar yang melanggar prinsip fiqh alghunmu bil ghurmi (keuntungan mencul bersama resiko) atau al kharaj bi dhaman (hasil muncul bersama beban) yaitu dengan sistem bagi hasil. BMT ini memiliki berbagai macam produk pembiayaan yaitu :

- a. Bai Al-Murobahah, pembiayaan penjualan barang dengan ditambah keuntungan yang telah disepakati
- b. Bai Bithaman Ajil, jenis pembiayaan harga asal ditambah keuntungan yang disepakati dengan cara kredit (angsuran)
- c. Bai Al-Mudlorobah, jenis pembiayaan yang dilakukan untuk mengadakan perkongsian yang keuntungannya dibagi sesuai dengan kesepakatan (jumlah modal yang disertakan)
- d. Qordul Hasan, jenis pembiayaan tanpa ada kesepakatan pembagian. Produk ini diambil dari Baitul Maal sebagai produk sosial.

Sistem pemberian kredit (pembiayaan) di BMT ini :

1. Nasabah datang ke BMT Mu'amalah
2. Terjadi kesepakatan (akad) antara pihak nasabah (peminta kredit) dan BMT Mu'amalah dimana didalamnya termasuk frekuensi pembayaran, jangka waktu pembayaran, prosentase bagi hasil.
3. Persyaratan KTP, memiliki kios atau los di pasar (berdasarkan hasil survey) untuk pembiayaan sebesar Rp.1.000.000,- s.d Rp.1.500.000,-. Untuk pembiayaan > Rp.1.500.000,- s.d Rp.5.000.000,- persyaratan ditambah dengan SIMK atau Surat Ijin Memiliki Kios
4. Sistem pembayaran dilakukan dengan cara ditagih ke kios pasar dan itupun

harus didasarkan pada akad. Pembayaran dicatat dalam bentuk buku tabungan dan selain itu juga menerima tabungan.

5. Dana pinjaman dapat cair dalam jangka waktu 1 hari, jika dana di BMT Mu'amalah tidak ada atau tidak mencukupi, BMT ini bekerja sama dengan BMT lain untuk menyediakan dana.
6. Jangka waktu pembiayaan maksimal satu tahun.
7. Jika nasabah belum dapat membayar tidak dikenakan denda dan biaya administrasi
8. Jika terjadi macet dilakukan Akad Ulang

3. Koperasi Veteran Republik Indonesia (KOVERI)

Dalam memberikan kredit pihak pemberi kredit mendatangi dan menawarkan kredit pada pedagang pasar. Mekanisme pengambilan kredit bagi pedagang pasar memiliki persyaratan yang mudah hanya KTP dan walaupun tidak adapun tidak menjadi masalah serta tanpa jaminan. Pinjaman yang diberikan dikurangi dengan biaya administrasi sebesar 5% dan diangsur sebanyak 24 kali angsuran (tergantung kesepakatan dengan pedagang). Biasanya angsuran ini lunas dalam jangka waktu 6 bulan.

4. Koperasi Yayasan Tri Karya

Sistem Koperasi ini hampir sama dengan Koperasi Veteran Republik Indonesia (KOVERI) hanya saja biaya administrasi yang dikenakan sebesar 1% dan diangsur sebesar 25 kali. Baik Koperasi Veteran Republik Indonesia (KOVERI) maupun Koperasi Yayasan Tri Karya sering disebut oleh pedagang pasar sebagai Bank Titil.

5. Koperasi Serba Usaha (KSU) Kartika Artha Pati

Pinjaman sebesar Rp.500.000,- dikenakan biaya administrasi sebesar 3%.

Diangsur 10 kali sebesar Rp.60.000,- setiap minggu.

6. Kredit Perkumpulan Orang Batak

Perkumpulan yang dimaksud disini bukan perkumpulan organisasi akan tetapi dalam menjalankan usaha kredit mereka bertindak sebagai individu dan menggunakan dana pribadi. Sistem pemberian kredit ini, misal pinjaman sebesar Rp.500.000,- tanpa biaya administrasi. Dengan besarnya angsuran fleksibel, sekali angsuran bisa sebesar Rp.25.000,- bisa Rp.50.000,-. Asalkan dilunasi sebesar Rp.600.000,- dalam jangka waktu 1 bulan.

7. BPR Sungkunan Dana

Sistem pemberian kredit di BPR terdiri dari 2 macam yaitu : a) Bulanan, angsuran diangsur tiap bulan sesuai dengan tanggal penerimaan uang yaitu pokok dan bunga. Suku bunga sebesar 2,5% dengan jangka waktu pinjaman maksimal 12 bulan. b) Musiman, angsuran dibayar setiap bulan, hanya bunganya saja dan pokok dibayar pada saat jatuh tempo (sesuai dengan jangka waktunya). Suku bunga sebesar 3% dengan jangka waktu pinjaman 4 bulan. Jaminan dan persyaratan diantaranya BPKB, sertifikat tanah, SIUP Pasar, foto kopi KTP suami istri, foto kopi kartu keluarga, foto kopi jaminan. Pengajuan kredit disetujui setelah survei lapangan terlebih dahulu untuk melihat :

1. *Character*, menyangkut integritas dan kejujuran seseorang yang dideteksi dari catatan masa lalu, latar belakang keluarga dan pola kehidupannya
2. *Capacity*, kemampuan untuk membayar kembali
3. *Capital*, modal sendiri yang dimiliki calon debitur
4. *Colateral*, aset calon debitur yang dapat dipakai sebagai agunan kredit yang diharapkan dapat menjadi jaminan bagi pengembalian kredit, bunga serta beban.
5. *Condition*, kondisi yang mempengaruhi calon debitur yang

selanjutnya dapat mempengaruhi kemampuan dan kemauan untuk membayar utang.

Besarnya kredit untuk pedagang pasar di BPR ini berbeda dengan kalangan umum. Bagi pedagang pasar besarnya kredit berada dikisaran Rp.1.000.000,- s.d Rp.7.500.000,-. Jangka waktu pencairan kreditpun dibedakan antara nasabah baru dengan nasabah lama. Jangka waktu pencairan kredit nasabah baru 2-3 hari (tergantung survei lapangan), nasabah lama 1-2 hari. Pembayaran angsuran wajib dilakukan di kantor dan jika terlambat bayar akan dilakukan a) kunjungan debitur yaitu di pasar atau di rumah b) melalui surat panggilan bagi debitur yang sulit c) melalui aparat atau dinas yang ada ikatannya d) penarikan atau penyitaan jaminan.

Perbandingan berbagai macam lembaga kredit yang ada di Pasar Tahunan dapat dilihat pada Tabel 1.

Peranan DSP bagi pedagang pasar

Usaha memberikan pinjaman kepada para pedagang pasar merupakan usaha yang menguntungkan. Hal ini terbukti dengan banyaknya lembaga pemberi kredit yang memberikan pinjaman kepada para pedagang pasar di Pasar Tahunan Jepara, berdasarkan survey lapangan setidaknya terdapat tujuh lembaga yang bersedia memberikan keperluan kredit kepada para pedagang pasar seperti yang sudah disebutkan di atas. Hal lain yang dapat dijadikan tolak ukur adalah tingkat kesejahteraan pegawai lembaga pemberi kredit. Kesejahteraan yang mereka nikmati mencerminkan bahwa usaha ini adalah usaha yang

menguntungkan, seperti pernyataan seorang pedagang pasar terhadap kesejahteraan yang dinikmati salah satu lembaga pemberi kredit yaitu perkumpulan orang batak sebagai berikut :

“...Sekarang ini malah tukang kredit - tukang kredit Batak itu kaya, mereka bisa mengambil perumahan yang bagus-bagus dan punya mobil...(Ibu pedagang asesoris)

Mengambil kredit merupakan pilihan yang harus dipikirkan secara matang, diharapkan mempunyai kegunaan. Kehati-hatian merupakan prinsip yang dipegang. Perhitungan kemampuan membayar kredit yang sudah diperoleh disertai kemampuan membaca situasi usaha tidak boleh dikesampingkan. Pedagang pasar memutuskan mengajukan pinjaman dengan rasionalitas yang cermat, seperti pernyataan dibawah ini :

“...Mengambil kredit seperti ini hanya untuk tambahan-tambahan saja, kalau ada kekurangan, kalau usaha sedang kurang lancar, jadi tidak berani mengambil banyak-banyak, untuk apa ? wong cuma berdagang seperti ini saja kok mengambil kredit banyak-banyak, yang benar itu ya kalau bisa tidak usah mengambil kredit...(Ibu pedagang ayam)

“...Mengambil kredit seperti itu malah menambah pusing saja, kalau ada uang biasanya dipakai untuk kulakan, malah jadi mikir cicilan juga, iya kalau pasarnya lagi ramai, kalau lagi sepi seperti ini kan repot...(Ibu pedagang plastik)”

Tabel 1. Perbandingan Berbagai Macam Lembaga Kredit yang Ada di Pasar Tahunan

No	Keterangan	DSP	BPR SungkunDana	KOVERI (Bank Titil)	Koperasi Yayasan Tri Karya (Bank Titil)	KSU Kartika Artha Pati	LKMS Mu'amalah	Perkumpulan Orang Batak
1	Persyaratan	KTP dan surat keterangan usaha	Foto kopi KTP Suami Istri Foto kopi Kartu Keluarga Foto kopi Jaminan	Foto kopi KTP	Foto kopi KTP	Foto kopi KTP	Foto kopi KTP	Tidak Ada
2	Jaminan	Jaminan kredit berupa Sertifikat tanah dan bangunan, SIMKL (Surat Ijin Memiliki Kios dan Los), BPKB, Sertifikat kios	BPKB Sertifikat Tanah SIUP Pasar	Tidak Ada	Tidak Ada	Tidak Ada	Tidak ada	Tidak Ada
3	Jangka Waktu Pinjaman	60 bulan	Tergantung jenis pinjaman a. Bulanan max 12 bulan b. Musiman 4 bulan	24 kali angsuran Maksima 1 6 bulan	25 kali angsuran Maksimal 6 bulan	10 kali angsuran Maksimal 6 bulan	Maksimal 1 tahun	1 bulan
4	Jangka Waktu Pencairan Kredit	Maksimal 2 hari	Tergantung jenis nasabah Nasabah Lama 1-2 hari Nasabah Baru 2-3 hari	Langsung Cair	Langsung Cair	Langsung Cair	1 – 2 hari	Langsung Cair
5	Survey Nasabah	Ada	Ada	Ada	Ada	Ada	Ada	Tidak Ada

6	Penilaian Survey	Tergantung ada dan tidaknya jaminan Tanpa jaminan 2C Dengan Jaminan 3C	Dinilai berdasarkan 5C	Memiliki lapak dan kios	Memiliki lapak dan kios	Memiliki lapak dan kios	Memiliki lapak dan kios	Memiliki lapak dan kios
7	Biaya Administrasi	-	-	5%	1%	3%	Tidak Ada	Tidak Ada
8	Denda	Denda harian yang dihitung dari 4% dari angsuran dibagi 30 hari x jumlah hari tidak bisa bayar	Tidak Ada, tetapi ada tindakan lebih lanjut	Tidak Ada	Tidak Ada	Tidak Ada	Tidak Ada	Tidak Ada
9	Suku Bunga	Tanpa jaminan bunga 2,5% sampai dengan 3% atau antara 30% - 36% setahun Rp.50.000.000,- sampai dengan Rp.100.000.000,- bunga 1,5%-3% atau antara 18%-36% setahun dengan jaminan bunga berkisar antara 2%-2,5% atau antara 24%-30% setahun dan pinjaman sebesar Rp.50.000.000,-	Tergantung jenis pinjaman a. Bulanan 2,5% atau 30% setahun b. Musiman 3% atau 36% setahun	Pinjam 100 rb Diangsur 5 rb untuk 24 kali angsuran 20% sebulan	40% setahun	40% setahun	Tidak ada suku bunga tetapi bagi hasil	120% setahun
10	Sistem Penagihan	Ditagih setiap hari ke kios-kios	Nasabah wajib datang ke kantor	Ditagih setiap hari ke kios-kios	Ditagih harian atau mingguan	Ditagih harian atau mingguan	Penagihan tergantung akad	Ditagih setiap hari ke kios-kios

Banyaknya pilihan lembaga pemberi kredit, juga memberikan kesempatan kepada para pedagang pasar untuk memilih dan mempertimbangkan lembaga manakah yang akan mereka jadikan sumber pinjaman. Para pedagang pasar sudah mengetahui lembaga pemberi kredit tersebut beserta produknya masing-masing, sekalipun mengajukan kredit biasanya dilakukan dengan pertimbangan yang matang, namun mencoba mengambil kredit dari pilihan yang baru merupakan sebuah kewajiban,

”...kemarin teman saya malah mengambil kredit dari sumber yang baru lagi, harian mungkin pembayarannya...(Ibu Ali) ”

Tidak semua pedagang pasar terbiasa mengambil kredit, kuat tidaknya permodalan yang mereka miliki merupakan faktor yang menentukan apakah mereka akan mengajukan kredit atau tidak. Pedagang dengan modal yang kuat dan sudah mapan tidak terlalu membutuhkan kredit. Biasanya pedagang bermodal kuat ini digolongkan sebagai pedagang besar. Sebaliknya, pedagang kecil merupakan pihak yang sangat membutuhkan kredit. Hal ini dapat dilihat di Pasar Tahunan Jepara, para pedagang yang menempati lantai bawah pasar, kebanyakan adalah pedagang besar yang sudah kuat permodalannya, banyak dari mereka yang tidak mengambil kredit. Sebaliknya para pedagang kecil yang menempati lantai atas pasar kebanyakan mempunyai kredit, seperti pernyataan dibawah ini :

” ...Kalau pedagang di pasar bagian bawah kan pedagang yang sudah besar dan modalnya besar, kalau yang mengambil banyak pedagang sayur kan karena memang pedagang-pedagang kecil...seperti pedagang sayur, pedagang ikan...(Ibu Ali)”

”...Pedagang-pedagang kecil di sini banyak mengambil kredit...(Ibu penjual sembako)”

Kredit yang diperoleh para pedagang pasar tidak selalu digunakan untuk keperluan usaha, keperluan lain diluar usaha sering menjadi alasan untuk mengambil kredit. Keperluan seperti membangun rumah, membiayai sekolah anak, bahkan hanya untuk menyumbang hajatan dikampung sering menjadi alasan. Bahkan peneliti mendapati bahwa lebih banyak pedagang yang mengambil kredit untuk alasan di luar usaha daripada untuk keperluan usaha. Contohnya dapat dilihat dari pernyataan-pernyataan dibawah ini :

”...Kredit yang untuk usaha ada, yang untuk keperluan rumah tangga juga ada, kalau saya mengambil kredit untuk keperluan rumah...untuk memenuhi keperluan undangan hajatan kalau sedang musim...(Ibu Ali)”

”...Kalau sedang musim hajatan, banyak yang punya hajat kan saya jadi kewalahan, kemudian saya mengambil kredit, biaya sekolah untuk anak tidak ada, saya mengambil kredit...(Ibu pedagang jajan pasar)...”

“...Saya mengambil kredit untuk membeli motor, tidak untuk dagangan. Kalo dagangan saya disetor sama orang, kalo jajanan saya sisa atau tidak terjual akan dikembalikan lagi kepada penyeter jajan...(Ibu pedagang jajan pasar)...”

”...Saya mengambil kredit untuk membangun rumah, terus kemarin saya ambil lagi 20 juta untuk keperluan anak saya, kredit itu untuk jangka waktu 3 tahun...(Ibuke tahu gendut)”

Walaupun sebagian besar pedagang mengambil kredit untuk keperluan di luar usaha, namun tetap terdapat pedagang yang meminjam kredit untuk keperluan usaha, misalnya untuk modal awal untuk berdagang, seperti pernyataan dibawah ini :

”...Saya mengambil kredit untuk usaha, untuk dagang, untuk modal anak saya berjualan sayuran di pasar bagian atas...Kredit itu untuk anak saya, tetapi saya yang membayar cicilannya...(Bapak penjaga toilet pasar)”

Kegunaan lain peminjaman kredit untuk keperluan usaha, adalah untuk membeli barang dagangan, atau yang biasa disebut kulakan. Biasanya para pedagang dipinjam dari barang dagangan, yang dilunasi setelah laku atau dalam jangka waktu tertentu, tidak dengan pembayaran cash,. Model seperti ini dalam bahasa setempat disebut dengan istilah ”ngalap nyaur”. Namun tidak semua pedagang menerapkan model seperti ini. Seorang pedagang yang dagangannya tahan lama bisa membeli dalam jumlah yang banyak untuk persediaan beberapa waktu. Membeli dalam partai besar seperti ini membutuhkan uang yang besar, yang terkadang harus dibantu oleh pinjaman , seperti dibawah ini :

”...Saya mengambil kredit untuk modal usaha, ya untuk kulakan, kadang kalau kulakan sampai habis jutaan...(Ibu Munta’i)”

Contoh lainnya dari penggunaan kredit untuk kepentingan usaha adalah untuk memberi persenan kepada para pelanggan. Di Pasar Tahunan Jepara, merupakan kebiasaan para pedagang di sana untuk memberikan persenan kepada para pelanggannya pada saat Hari Raya Lebaran. Pemberian itu bertujuan untuk mengikat para pelanggan agar tidak berpindah ke kios / tempat lain. Bahkan dalam masa Lebaran permintaan akan kredit bagi para pedagang pasar meningkat untuk memberikan persenan tersebut, seperti dalam pernyataan dibawah ini:

”...Kalau habis lebaran begini banyak pedagang yang mengambil kredit, untuk memberi persenan kepada para pelanggannya, kalau tidak diberi persenan

nanti akan beralih tidak berbelanja disini lagi...(Ibu pedagang sayur dan sembako)”

Mengapa para pedagang banyak memanfaatkan kredit untuk keperluan di luar usaha? Hal ini mungkin dikarenakan usaha yang dijalani sudah berkembang baik, sehingga tidak perlu lagi dibantu dengan kredit. Seperti dalam pernyataan dibawah ini :

”...Saya itu kalau mendapat kredit itu untuk keperluan-keperluan membeli tanah atau yang lainnya, kalau dulu memang mengambil kredit untuk modal usaha, tetapi sejalan dengan kemajuan usaha, sudah tidak perlu lagi kredit untuk modal usaha, makanya sekarang kalau ngambil pinjaman untuk beli tanah atau lainnya ... (Ibu pedagang nasi)”

”...Tujuan saya mengambil kredit untuk biaya sekolah anak, jika punya hutang otomatis saya akan bekerja lebih giat...(Ibu pedagang tempe)”

Dalam persepsi para pedagang pasar, lembaga penyalur kredit yang bernaung dalam koperasi atau yang biasa disebut bank titil hanya melayani kredit untuk jumlah kecil saja, hal ini terkadang dilihat oleh para pedagang sebagai perbedaan pangsa pasar, koperasi yang biasa disebut bank titil dan perorangan pemberi kredit seperti perkumpulan batak dilihat oleh para pedagang sebagai pemberi kredit dalam jumlah kecil, sedangkan pihak bank, seperti BPR dan DSP dilihat sebagai pemberi pinjaman dalam jumlah besar, seperti dalam pernyataan dibawah ini :

”...Kalau bank titil itu kan cuma untuk sayuran, maksudnya jumlahnya kecil, hanya seratus-dua ratus ribu saja...(Bapak Penjaga Toilet Pasar)”

”...Nggak berani saya ngambil di bank-bank itu, itu kan untuk yang pinjaman-pinjaman besar, kalau saya kan perlunya

pinjaman kecil-kecilan, seratus, dua ratus(ribu), jadi pinjamnya ya di orang-orang itu...(Ibu pedagang ayam)”

“ ...Kalo saya ndak mau pinjam ke Bank Titil, wong saya butuh modal yang besar, jadi saya lebih senang pinjam di Danamon...(Ibu penjual nasi)”

Kecepatan pelayanan dalam memberikan kredit sangat dibutuhkan oleh para pedagang pasar. Hampir semua pemberi kredit di Pasar Tahunan Jepara mampu memberikan kredit dalam waktu yang singkat. DSP mampu beradaptasi terhadap hal ini, pencairan kredit yang cepat, membuat para pedagang merasa nyaman dengan layanan DSP, cepatnya pencairan kredit dapat dilihat dalam pernyataan berikut :

”...Kalau di Danamon itu cepat cairnya, seminggu, malah kadang kurang...(Ibu penjual pedagang sembako)”

Pernah dalam satu kasus seorang pedagang tidak dapat mencairkan kreditnya dalam waktu yang cepat, ternyata hal ini bukan karena pelayanan yang lamban dari DSP, namun dikarenakan kurangnya persyaratan, yaitu KTP si pedagang sudah tidak berlaku sehingga harus di buat KTP, yang baru, seperti dalam pernyataan di bawah ini

”...Saya sampai menunggu selama dua bulan sampai pinjaman saya cair di Danamon, hal itu karena saya tidak punya KTP, jadi harus menunggu mengurus KTP dulu...(Ibu Ngaryati)”

Pedagang pasar nampaknya tidak cocok dengan sistem angsuran bank yang umumnya dilakukan secara bulanan. Pedagang pasar mungkin telah terbiasa dengan model angsuran yang dilakukan setiap hari atau mingguan yang selama ini dilakukan oleh koperasi atau yang biasa disebut bank titil, jauh sebelum adanya layanan perbankan kepada para pedagang

pasar. Pembayaran angsuran setiap hari mungkin juga sesuai dengan pendapatan yang mereka peroleh secara harian. Sehingga walaupun jumlah angsurannya sama, pembayaran secara harian lebih terasa ringan bagi mereka daripada secara bulanan, seperti dalam pernyataan dibawah ini :

”...Kalau dulu saya pernah mengambil kredit di BRI, mengangsurnya tiap bulan sekali, jadi terasa berat, kalau kredit-kredit yang sekarang banyak terdapat di pasar itu kan ditagihi setiap hari, jadi terasa ringan membayarnya...(Ibu As penjual telur puyuh)

Pada dasarnya nasabah DSP (tanpa jaminan) diharuskan untuk membayar secara bulanan, tetapi untuk meringankan nasabah penagihan dilakukan setiap hari dengan hitungan angsuran satu bulan dibagi 30 hari. Walaupun ada beberapa model penarikan yang diterapkan oleh DSP, dapat harian, mingguan dan dapat pula secara bulanan. Akan tetapi membayar secara harian lebih disukai oleh para pedagang karena dianggap ringan seperti dalam pernyataan berikut :

”...Kalau ditariknya setiap hari itu kan jadi terasa lebih ringan daripada kalau ditarik sebulan sekali kan langsung terasa, ya seperti Danamon itu kan nariknya setiap hari...(Ibu penjual bumbu pawon)

”... Memang saya yang menyuruh petugasnya menarik setiap hari, memang sebenarnya aturannya bebas, boleh bulanan, boleh mingguan...(Bu Ngaryati)”

Petugas yang berkeliling di pasar (pick up) setiap hari juga mempunyai keuntungan lain, kedekatan mereka dengan pedagang, mampu meminimalkan biaya informasi, sehingga pedagang pasar yang menginginkan kredit tidak perlu mencari tahu keluar pasar, hal ini menimbulkan keuntungan baik bagi DSP maupun para

pedagang pasar sebagai nasabahnya, seperti dalam pernyataan dibawah ini :

”...Saya memilih mengambil pinjaman di Danamon karena petugasnya ada di pasar setiap hari, ketika saya sedang butuh dana, ada petugasnya yang datang menawarkan pinjaman...kalau masalah bunga saya tidak mengerti perhitungannya...(Bapak penjaga toilet pasar)”

“ ... Memang banyak yang memberi kredit, tapi kalo disuruh ngitung lebih menguntungkan yang mana saya ndak bisa. Saya ngambil kredit di Danamon karena saya berkali-kali didatangi sama petugas Danamon dan pintar ngomong ditambah lagi pas saya lagi butuh uang ...(Bapak pedagang sayur dan sembako)”

Jika selama penagihan nasabah dapat membayar lancar, oleh DSP akan diberikan tambahan kredit tanpa adanya syarat tambahan walaupun kreditnya belum lunas, seperti pernyataan berikut ini :

”...Kalo di DSP kalo membayarnya lancar akan diberi tambahan kredit, ini saya dikasih tambahan...(Ibu penjual kain troso)”

Keuntungan lain dari petugas yang datang ke pasar setiap hari adalah memudahkan para pedagang pasar untuk menabung. Para pedagang pasar biasanya rajin dalam menabung. Hal tersebut terungkap dalam beberapa wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Petugas di LKMS Tahunan dan koperasi atau bank titil biasanya juga menerima tabungan yang dititipkan oleh para pedagang, hal serupa juga terjadi di DSP, seperti pernyataan berikut ini :

”... Kalau di tagih setiap hari itu malah kalau ada kelebihan pendapatan bisa ditabungkan sekalian, saya malah senang tidak perlu datang langsung ke

Danamon...(Ibu penjual sayuran dan sembako)”

”....Saya tidak mengambil kredit di Danamon, kalau di Danamon saya cuma menabung...(Ibu pedagang sembako)”

Para pedagang pasar biasanya tidak terlalu memperhitungkan suku bunga yang dikenakan terhadap pinjaman yang mereka terima, hal ini mungkin dikarenakan mereka telah terbiasa membayar bunga tinggi dari pemberi kredit seperti koperasi atau bank titil yang sudah lama beroperasi di pasar-pasar, seperti dapat dilihat pada tabel 1.1 di atas. Namun terdapat kesadaran pula dari beberapa pedagang tentang pentingnya suku bunga pinjaman, dan suku bunga yang terlalu tinggi, malah menjadi bumerang yang dapat merugikan usaha mereka. Seperti misalnya cerita yang mereka katakan tentang beberapa pedagang di Pasar Pecangaan, sebuah pasar disebelah selatan Kota Jepara, yang harus gulung tikar karena terjerat kredit yang diberikan oleh perkumpulan orang batak, seperti pernyataan sebagai berikut :

”...Kalau yang Batak itu kan terlalu besar bunganya, itu lho yang ditarik setiap hari, sama kayak bank titil....jadi malah seperti menjerat leher pedagang...Di pasar Pecangaan itu banyak pedagang yang bangkrut karena terjerat utang pada orang-orang Batak itu...(Ibu penjual kain troso)”

Oleh karena itu maka salah satu peran DSP bagi pedagang pasar adalah memberikan kredit dengan suku bunga yang wajar. Suku bunga yang diberikan oleh DSP adalah yang paling murah diantara lembaga pemberi kredit lain, hal ini dapat dilihat pada tabel 1.1 di atas. Sehingga dapat dikatakan bahwa dengan berbagai macam teknik dan metode pemberian kredit. DSP mampu memberikan keuntungan dan dapat memajukan usaha pedagang pasar dalam hal ini adalah pedagang dengan modal yang cukup besar. Salah satu inovasi yang

sangat sesuai yang dilakukan oleh DSP adalah kemauan untuk menerima sertifikat kios sebagai jaminan kredit, hal ini sangat sesuai untuk pedagang pasar.

V. KESIMPULAN

1. Pedagang pasar menggunakan perhitungan yang matang dan rasional dalam meminjam kredit dalam artian perhitungan kemampuan membayar, akan tetapi mereka kurang memperhatikan tingkat bunga pinjaman.
2. Pedagang dengan modal kecil lebih memerlukan kredit daripada pedagang dengan permodalan yang besar atau kuat.
3. Pedagang dengan modal kecil banyak yang mengambil kredit di Bank titil dengan jumlah pinjaman yang relatif kecil. Sedangkan pedagang dengan modal yang besar (memiliki kios) cenderung untuk tidak mempunyai kredit atau jika membutuhkan kredit lebih memilih untuk meminjam di Bank dengan jumlah yang cukup besar.
4. Kredit yang diambil oleh para pedagang pasar banyak dipakai untuk keperluan di luar usaha, misalnya untuk memperbaiki rumah, biaya sekolah anak atau untuk sumbangan hajatan.
5. Peran DSP dalam memberikan keuntungan bagi para pedagang pasar antara lain :
 - a. Kemudahan yaitu penagihan dapat dilakukan sesuai dengan permintaan nasabah dapat harian, mingguan ataupun bulanan, petugas langsung mendatangi nasabah atau dapat disebut dengan istilah jemput bola, nasabah tidak perlu datang ke DSP, selama penagihan nasabah dapat melakukan transaksi menabung, diberikan tambahan kredit walaupun kredit belum lunas atau belum jatuh tempo
 - b. Tingkat suku bunga, memberikan kredit dengan suku bunga yang

wajar bagi para pedagang, dan merupakan suku bunga yang paling murah apabila dibandingkan dengan lembaga pemberi kredit lainnya

- c. Persyaratan, dapat menggunakan jaminan dan tanpa jaminan
 - d. Kecepatan pelayanan, dana kredit cair dalam jangka waktu maksimal 2 hari.
6. Pinjaman yang dipakai untuk keperluan usaha memiliki kegunaan penting bagi usaha yang mereka jalankan, pinjaman ini biasanya dipakai untuk memperkuat permodalan, memberikan persenan kepada para pelanggan, dan juga untuk membeli barang dagangan dalam partai besar. Sehingga dapat dikatakan bahwa dengan berbagai macam teknik dan metode pemberian kredit. DSP mampu memberikan keuntungan dan dapat memajukan usaha pedagang pasar dalam hal ini adalah pedagang dengan modal yang cukup besar

SARAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

1. Pemerintah hendaknya menggalakkan beberapa Bank untuk ikut menangani sektor UMKM, agar terdapat persaingan di beberapa Bank nasional. Sehingga layanan perbankan pada sektor mikro semakin kompetitif.
2. Memberikan penyuluhan tentang penghitungan suku bunga karena biasanya para pedagang kurang memahami.
3. Pemerintah hendaknya menjembatani agar perbankan lebih fleksibel dalam memberikan kredit pada usaha mikro terutama dalam hal persyaratan dan jaminan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahluwalia, 2008, Kredit Besar Untuk Bisnis Besar, diakses dari www.inilah.com pada 25 Maret 2008
- Bislev, Ane Katrine, 2002, "Women Networks and Microcredit in Yunnan". Workingpaper. Department of East Asian Studies, Aarhus University, Denmark
- Budiman, 2003, Mikrokredit : "Tinjauan Atas Perguliran Dana Untuk Pemberdayaan Masyarakat", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* no 1 jilid 8
- Ching, Syeven dan Dora Hsu, 2006, "Loan Pricing Behavior of Financial Institutions--Empirical Study from SME Non-Securitized Transactions", *Review of Financial Risk Management*.
- Curran, Linne dan Nancy Natilson, 2005, Case Study of Profitability of Microfinance in Commercial Banks. Hatton National Bank, diakses dari www.eldis.org pada 25 Maret 2008
- Cziráky, dario, Sanja Tišma dan Anamarija Pisarović, 2005, "Determinants of the Low SME Loan-Application Approval Rate in Croatia". *Small Business Economics*, Volume 25, No 4, Hal. 347-372
- Fridel, Mikael, 2008, Microcredit and the informal sector on the West Bank, Do microcredit activities provide enough stimulus to lead businesses away from informal sector characteristics, Master's Thesis, Uppsala University.
- Gow, Kathryn M, 2001, "How Acces To Microfinance and Education Through Technology can Alleviate Poverty in Third World Countries", *International Journal of Economic Development*, Vol.3 No.1 Hal.1- 20
- Harahap Arwin, 2007, "Peranan Bank Perkreditan Rakyat Syariah Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Kecil, Serta Hubungannya Terhadap Pengembangan Wilayah", Thesis, Program Pascasarjana Universitas Sumatra Utara, Medan
- Djoko Retnadi ,2006, Mempersempit Kesenjangan Kebijakan Moneter dengan Sektor Riil, diakses dari www.iei.or.id/ pada 25 Maret 2008
- Djoko Retnadi ,2007, Peran Kredit UMKM 2007, Peluang dan Tantangan, *Economic Review* No. 207
- Kasmir, 2003, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, RajaGrafindo Persada, Bandung
- Kompas, 2005, Bank Danamon Makin Gencar Kembangkan Unit Simpan Pinjam
- Moleong, Lexy,J, 1988, Metodologi Penelitian Kualitatif, Remaja Karya, Bandung
- Mulyati, TS, Sri, 2004, Menuju Industri Bank Perkreditan Rakyat yang Sehat dan Berkelanjutan, Kompas
- Norman MacIsaac, 1997. "The Role of Microcredit in Poverty Reduction and Promoting Gender Equity," South Asia Partnership Canada, Strategic Policy and Planning Division, Asia Branch Canada International Development Agency diakses di www.acdi-cida.gc.ca/index-e.htm. pada 25 Maret 2008

- Patton, Michael Quinn, 2006, Metode Evaluasi Kualitatif, Pustaka Pelajar, Jogjakarta
- RAM Consultancy Services Sdn Bhd. 2005 , “SME Acces to Financing: Addressing The Suply Side of SME Financing”, REPSF Project No. 04/003 Final Main Report diakses dari pada www.aadcp-repsf.org pada 25 Maret 2008.
- Riskayanto dan Sulistiyowati , 2006, Determinan penyaluran akredit Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui BPR, diakses dari ejournal.gunadarma.ac.id pada 25 Maret 2008
- Tempointeraktif, 2005, Kredit Bank Perkreditan Rakyat Tumbuh 53 Persen
- Tene, Carmen, 2002 , Microcredit and Social Capital among Indigenous Women in the Andean Countries , LCR Sustainable Development Working Paper No. 20 world bank.
- Wijaya, Faried, dan Soetatwo Hadiwigeno, 1999, Lembaga-Lembaga Keuangan dan Bank; Perkembangan , Teory Dan kebijakan, BPFE, Jogjakarta